

2023年幼儿园中班走在街道上教案 幼儿园社会活动方案(模板5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

教育项目招商方案 招商工作总结篇一

把开展先锋引领行动作为检验“两学与一做”学习教育活动实效的有效途径，坚持上下结合，反复酝酿讨论，结合我局实际，起草制定《关于开展先锋引领行动的实施方案》，明确提出了指导思想、目标要求、主要任务和具体要求，对每一个环节都作出了周密细致的安排。《方案》起草过程中，在充分把握区委、区政府要求的基础上，召开支部会议征求意见建议，进一步集思广益、充实完善，确保先锋引领行动高标准起步。

立足我局实际，在开展先锋引领行动中做到“四个结合”，即与基层服务型党组织建设相结合，与“三联”行动、“效能风暴”行动相结合，与我局招商引资工作相结合。

（一）抓好基层服务型党组织建设，在党性锻炼上当先锋作引领。要全面加强基层服务型党组织建设和党员队伍建设，不断提高党建科学化水平，为推动跨越发展筑牢组织基础。认真落实区委关于加强基层服务型党组织建设的部署要求，抓实基层党建工作重点，创新党建工作载体，落实党建工作责任，健全完善工作制度，大力推进党内民主，全面提升基层党组织和广大党员服务科学发展、和谐发展、跨越发展的能力和水平。动员广大党员立足岗位创先进、履职尽责争优秀，以一流的业绩示范带动本单位各项工作争名次、上台阶，

在党性锻炼上当先锋作引领。

（二）深入开展双联行动，在为民富民上当先锋作引领。今年10月份以来，我局认真开展了双联行动“大走访、回头看”活动，全面走访农户，着力疏导情绪、反映民意、化解矛盾纠纷，建立健全了区、镇、村级问题台帐、需求清单和意见建议台帐。通过挂牌销号，跟踪落实，整改各类问题、需求和意见建议9条。深入开展联村联户为民富民行动，做好以“宣传政策、疏导情绪、反映民意、促进发展、强基固本、推广典型”为主要内容的结对帮扶实践活动，充分发挥农村党组织、村干部、农民党员的示范引领和服务帮带作用，通过设岗定责、承诺践诺、党员示范户等形式，培育建成一批先锋富民产业基地和示范户，调动和激发农村党员带头致富、带领群众共同富裕。

（三）深入开展效能风暴行动，在效能建设当先锋作引领。结合当前开展的“效能风暴行动”，以树立“为民、务实、高效、清廉”形象为目标，突出抓理论武装，加强岗位技能培训，通过设立党员先锋岗、党员示范窗口等，引导党员做转变作风、服务基层、服务群众的表率。着力解决门难进、脸难看、话难听、事难办的机关顽疾，营造公开透明的政务环境、畅通高效的发展环境、干事创业的用人环境、诚实规范的信用环境、公正严明的法治环境。

（四）抓好招商引资工作，在招商工作上当先锋作引领。在招商引资具体工作中，要进一步解放思想，强化措施，改进作风，在全局上下掀起齐抓招商项目、共促招商项目的新高潮，以招商引资工作的突破促进全区经济平稳较快发展。要把招商引资工作作为先锋引领行动的首要任务，树立和强化招商意识，全力以赴、主动谋划、对接、落实项目，在招商引资工作中争当先锋作引领。

教育项目招商方案 招商工作总结篇二

- 1、召开招商引资领导小组会议。认真研究制定“百日会战”的工作计划，强化“百日会战”责任意识，明确提出了“百日会战”期间要开工建设一个投资6000万元的项目，引进落户一个投资5000万元的项目，签约一个投资3000万元的项目。
- 2、召开了招商引资“百日会战”动员大会。认真部署了“百日会战”工作计划，通报了元—4月份招商引资情况，收集了招商信息。
- 3、组织三个专班外出考察意向项目，已达成意向投资协议。成立专班跟踪，确保签约落户。刘艺新、杨落新赴连营港恒达机械有限公司考察农耕机械项目；蒋文俊、倪平法赴维纺考察昱合集团考察星星食品项目；尹汉斌、阳社平赴深圳考察富瑞达新能源项目。
- 4、派驻外专班，常年招商引资。办事处派出驻深圳办主任谢长春，驻武汉办主任金小平，负责沿海、城市圈招商工作。
- 5、“百日会战”阶段性成果。现在已有投资6000万元的红日子调味品公司落户开发区，完成征地注册工作，已开工建设。8个意向项目上加紧洽谈，力争早日签约落户。

1、成立意向跟踪签约项目专班，力争8个意向项目早日签约落户。（人造宝石、真空镀膜、富士达新能源、恒达机械、星星食品、农机配件、高邦人造石、大理石切割机）。

2、加强责任，督促责任单位完成任务。

教育项目招商方案 招商工作总结篇三

今年以来，市招商局紧紧围绕市委、市政府下达的全年招商引资目标任务早准备、早谋划、早行动，积极主动适应经济

发展新常态和国务院62号文件出台后招商引资形势的新变化，围绕产业谋项目、精益求精抓服务，创新实践新形势下招商引资工作新举措，全市招商工作总体呈现项目求真务实、产业优化升级的良好态势，较好的完成了上半年预期工作目标。

一、上半年主要经济指标完成情况

据统计快报□20xx年1—6月全市在建重点招商项目823个，投资总额2806亿元；实际到位外来资金648亿元；完成全年到资计划1200亿的54%。1—6月全市实际到位省外资金512亿元。

1—6月全市新签约项目130个，协议投资额292亿元。其中，亿元以上新签约项目62个，协议投资额269亿元；工业项目63个，协议投资额148亿元。

1—6月全市新注册招商企业107个，完成年度计划的43%。

二、主要工作

(一)创新政策，适应新常态谋划新举措。去年底，国务院出台《关于清理规范税收等优惠政策的通知》(国发□20xx□62号)文件后直接导致招商引资宏观政策出现新变化，为更好争取经济新常态下招商工作的主动权，我们积极行动，征求相关部门意见，会同市财政局研究提出了新形势下招商政策建议；同时研究代拟了鼓励各地在全市范围内以高新区为重点相互发展“飞地工业”的实施办法；配合市经信委研究制定了宜昌市支柱产业工作法。积极参与由财政部门组织起草的重点产业发展引导基金管理辦法、重点支柱产业扶持政策等与招商引资密切关联的配套政策的研究修订，争取新形势下招商工作的有利条件。

(二)突出产业招商，把握新常态实现新突破。按照八个重点产业招商规划，突出战略性新兴产业、先进制造业、现代服务业，明确高端食品、医疗器械、氨基酸、智能仪器仪表、

显示器材、特色精细化工、新能源电池等主攻方向，大力开展产业招商、以商招商、园区招商。目前，借力市领导大员优势，三峡载电体工业园、中国联通三峡大数据中心、金龙客车、罗氏制药等几个重大项目正在紧密跟进。西安及安盾消防应急产业园、湖北高博科技汽车电池生产项目、旭双太阳能公司光伏发电项目、泓楚颐新能源5万吨增塑剂生产基地等一批项目已经签约。借中博会东风，成功举办了宜昌专场推介洽谈活动，邀请了境内外近200位客商参加，活动期间宜昌共签约27个项目，涵盖先进装备制造、电子信息、新材料、文化旅游等多个领域，协议投资额334亿元。文博会上，宜昌一批特色文化产业类项目在湖北专场招商推介会上进了重点推介，投资近20亿元的三峡大学科技文化产业园项目在会上签约。

(三)优化机制，立足园区狠抓产业招商。进一步优化机构设置和人员配置，八个产业招商分局分别对接现代服务业、电子信息产业和六大千亿产业，精干力量向一线和园区倾斜。重点围绕“一区六园”招商，通过飞地经济等政策加强城区产业项目招商。按照签约项目数、企业工商注册数、项目开工数、招商到资数将全年目标任务进行分解，落实到产业分局、到人，实行全员、全要素招商。上半年以来，各产业分局外出推介洽谈项目150多次，面临严峻经济形势共完成签约项目32个，新注册招商企业21个，实现了时间过半任务过半的既定目标。

(四)整合资源，优化招商信息共享平台。充分运用全市的资源和平台服务产业招商工作，以严格考核，强化督办为抓手，抓好市直部门项目信息月报制。年初早行动，组织召开了产业招商项目研究、督办工作观摩会，剖析项目招引典型案例，总结分享产业招商工作经验，对全市广大干部向外广泛联络收集投资信息进行培训和再动员。同时发挥“互联网+”优势，搭建了全新的宜昌投资宣传平台，更新了“投资宜昌网”、开通了“投资宜昌公众微信号”，在新版投资宜昌网和微信平台中突出重点产业、投资平台、招商项目、经济环境介绍，

以最清晰、简洁的方式向客商展示最想了解的内容。并通过多种渠道和方式在企业家、商会朋友和全市干部中广泛传播宜昌投资信息。同时，分产业及时公布招商项目，全方位宣传推介宜昌投资环境，扩大宜昌知名度和影响力，构建全方位、多角度、宽领域的招商引资信息网络。元至6月，投资宜昌微信公众号关注量突破1000个，通过各种渠道收集信息近1000条，筛选有效跟踪项目信息近200条。

(五)更新理念，全力打造项目服务品牌。新常态下，各地招商政策环境更加趋同，我们把服务项目落地、运营作为优化投资环境的重要举措，积极对接学习上海自贸区服务理念，把服务做优、做精、做细。我们把“创造新业绩、争做‘两为’好干部”活动与改进工作作风，服务企业、项目、客商“零障碍”服务品牌创建活动结合起来，组织开展企业大走访、大调研。对城区规上企业按产业分类，对应到人，组织各招商分局对全市规模企业现状和发展规划开展调研，摸清企业产品及原材料上下游生产销售情况和发展计划，向内挖潜寻找招商项目信息的同时，了解企业困难和需求，做好项目对接协调服务。全力配合市重点项目推进办公室搭建重点项目信息跟踪督查平台，实施信息获取跟进、项目签约、落地开工、竣工投产全过程跟踪督查服务。为帮助紫泉饮料在产品上市前如期办理qs认证许可，专门安排一名党组成员为企业贴身、跟踪服务，多次协调省市质监、工商部门特事特办，到企业生产现场核实、取证，解决了企业燃眉之急。同时，我局积极主办、协办与招商引资项目建设有关的建议提案14件，满意率均达到100%。

(六)党建引领，以党建工作的新成效推动中心工作。紧紧围绕市委“新常态、新作为、新业绩”工作要求，以落实全面从严治党要求为主线，坚持抓党建促发展，把党建与招商工作有机统一起来，切实增强党组织的凝聚力、战斗力和号召力。紧密结合工作特点，扎实开展“学党规、守纪律、讲规矩”专题学习活动、“红旗党组、红旗党支部”创建活动、“创造新业绩、争做‘两为’好干部”主题实践活动、以

“守纪律讲规矩作表率”为主题的第16个党风廉政建设宣传教育月活动和“三严三实”专题教育活动。党组书记先后为全体机关干部作了“严明政治纪律、严守政治规矩”的辅导报告、“三严三实”专题教育辅导报告。全局党员干部围绕“守纪律、讲规矩”和“三严三实”撰写心得体会25篇，开设专题宣传栏3期。组织党员干部重温入党誓词，观看《较量无声》、《忠诚与背叛》等警示教育片，参加党纪党规法律知识网络考试。把启动实施新一轮“三万”活动、巩固深化党的群众路线教育实践活动成果推进整改落实、“百千万”工作与党规党纪专题教育、“三严三实”教育活动有效结合起来，深入联系的鸦鹊岭镇海云村走访慰问困难群众和老干部，送去慰问帮扶资金2万元。多方联系争取了价值3万多元的体育锻炼器材，帮助海云村解决了一直迫切期待的2.89公里通村公路硬化指标问题，为今年年底实现村村通客车打下了坚实基础，把活动成效落实在实际行动中。

三、当前招商引资工作存在的困难及问题

一是20xx年11月27日国务院发布《关于清理规范税收等优惠政策的通知》（国发〔20xx〕62号），从统一税收政策权限、规范非税等收入管理、严格财政支出管理等方面，全面叫停了各地现行的对招商引资项目的优惠政策，对以政策诱导为主的中部地区招商冲击影响很大。5月11日，国务院出台25号文件对税收等优惠政策专项清理工作予以暂停，给兑现招商引资优惠政策设立了过渡期，但是对于新的招商引资项目如何给予产业扶持政策仍然需要尽快研究。今后对战略性新兴产业、高科技产业项目采取投产后再进行产业扶持的方式处理。从今年以来的情况看，客商投资意愿、签约、项目开工受到明显影响。

二是20xx年国际国内受经济下行及金融环境趋紧的影响，企业投资意愿和信心不足。经济增长动力不足，企业大多求稳避险、扩张投资欲望下降，跟踪在谈项目与签约项目明显减少，招商引资工作难度增加、压力增大、成效降低，形势严

峻。

三是国务院25号文件出台前，已签约项目在62号文件出台后遇到政策兑现困难和障碍，影响了项目的正常落地推进。

四是一些园区征地拆迁、供地条件、基础配套等因资金筹措能力有限，一定程度上制约了项目引进和落地。

四、下一步工作措施

当前国内经济下行压力加大，投资放缓、区域竞争激烈、资源要素制约、国家政策调整等复杂情况给招商引资工作带来更大挑战。同时，国家大力实施“一带一路”、长江经济带等区域发展战略，加快推进产业结构调整升级，也给我市招商引资带来新的机遇。我们将在市委市政府的坚强领导下，通过自我加压、主动作为、积极探索，全面完成全年工作任务。

(一)着力在招商引资工作理念上实现“三个转变”。由单纯依靠优惠政策招商向着力打造营商环境一流的开放高地转变、由粗放招商向定点定向精准招商转变、由单一的政府部门招商向政府部门招商与科技创新孵化器、企业产业园等市场力量招商相结合转变。坚持高端取向、着眼长远，综合考量项目投资额与财税回报率，注重引进科技含量高、发展前景好、土地利用率高、财税贡献能力强的项目，全面提高招商引资质量。

(二)着力在招商引资方式方法上求创新。积极探索新的政策支持方式，充分发挥好市政府即将出台的产业发展引导基金作用，开展产业招商。紧紧围绕我市主导产业，细致研究相关产业链条构成，多方位研究把握企业投资需求，做好做足项目包装推介等招商基础性工作，提高招商项目的“对接率”。抢抓机遇，积极创造条件，主动承接珠三角、长三角、环渤海等发达地区产业转移，补齐拓宽产业链条，提升产业

竞争力和招商吸引力。积极探索开展楼宇经济、总部经济等非供地项目招商。

教育项目招商方案 招商工作总结篇四

结束了一年的工作，我们应该写一份工作总结来阐述这一年工作是收获!以下这篇：招商工作总结是小编为大家准备的工作总结范文!欢迎大家阅读!

一、招商引资一年工作成绩

(一)抓招商引资，积极承接新一轮世界产业转移

1、加强领导，提高招商人员的政策和业务水平。

今年，我调整了局领导分工，安排1名副局长专责招商引资工作，1名副局长负责外资企业增资工作;从局系统抽调5名工作人员加强招商引资力量;推动局下属外商投资服务中心从以联合审批为主向以招商引资为主转变;安排对各区、经济功能区招商人员的培训，并亲自授课;积极培育专业化、市场化的中介招商队伍，筹办xx市招商处。

2、明确目标，落实任务，协调推进。

为实现外经贸预期目标，我深入各区、经济功能区和企业调研，将预期目标分解到各区、经济功能区。

在日常工作中，我主动服务，狠抓重点，推动目标实现。

今年粤港经贸会期间，为了促使港中旅温泉项目增资获得批准，以解决项目建设资金急需，我积极向省外经贸厅领导汇报并共同研究审批办法，促成了该项目投资总额增到3.86亿美元。

我局下属投资服务中心首先引进的晓星氨纶公司再次增加投资，我即组织研究审批办法，并派专人到省外经贸厅、商务部为其办理相关手续，使该企业投资总额增到1.55亿美元。

3、认真组织境内外招商活动，着力提高引资成效。

无论我局组织境内外的大型招商活动，或是小分队的招商活动，我都精心筹备，亲自推介xx的投资环境，直接参与重大项目的洽谈。

经大家共同努力，今年在粤港经贸会、粤台经贸会、海洋经济推介会和粤港——欧洲经贸交流会上，我市与外商签订合同投资总额13.5亿美元。

4、创新招商方式，大力推进中介招商。

今年，我在巩固原行之有效的招商方式基础上，提出了向招商专业化、市场化和科学化转变。

在香港、日本、美国、加拿大等地发展了一批招商代理人。

同时，充分发挥互联网覆盖面广、传输便捷、全天候的优势，强化网络招商。

主持制定了驻外招商代表目标管理责任制，进一步调动了驻外招商人员的工作积极性。

(二)抓外贸出口，千方百计开拓国际市场

1、精心组织经贸活动，开拓新兴市场。

今年我在抓好巩固和扩大传统出口市场的基础上，积极向国家和省申请中小企业国际市场开拓资金近500万元。

组织企业举办俄罗斯、阿联酋、南非、澳洲、英国等贸易展销活动。

引导和鼓励企业全力开拓欧美等富有潜力的新兴市场，进一步完善了外贸出口市场的合理布局，提高了抵御外贸风险的能力。

2、狠抓科技兴贸，优化产品结构。

我积极推进“科技兴贸”和“品牌带动”战略，下力气培育具有自主知识产权的产品。

今年为企业向省外经贸厅申请到510万元科技兴贸资金，为我市5个技改项目获得国家技改贷款贴息400万元。

与此同时，引导加工贸易从以oem方式生产转向odm方式生产，促进加工贸易增效，提高加工贸易增值率。

3、推动流通外贸企业向工贸型企业转型。

今年，国家出口退税政策改革，出口退税增长部分的25%由市场财政负担，直接影响我市财政的收支。

为使流通外贸企业增效，政府增收，5月份，我在xx优力创公司主持召开了全市外贸企业转型经验交流会，阐述了流通外贸企业向工贸企业转型的必要性和机遇等。

与会企业深受启发，会后，全市已有天宏科技、中润投资等8家流通外贸企业实现了向工贸型转型。

(三)抓外经，推动企业走出去

今年我提出要重点拓展东南亚外经市场，为此，我先后两次赴东南亚，促成了广东省新技术进出口xx公司承接缅甸农业

部水电站建设项目工程;主动为中富公司在泰国设厂和增资提供服务;同时大力发展对外劳务合作,加强外经企业管理,维护和规范境外企业经营秩序,有力地促进了我市外经工作发展。

(四)抓口岸建设管理,优化通关环境

1、积极推进“大通关”建设。

今年我着力推进加工贸易企业联网审批和监管业务,在海关等单位的大力支持下,2月份在佳能公司试点,目前已有19家加工贸易企业获准推行,其中6家企业已经实施。

推行电子联网审批和监管,既方便了企业,又实现了科学监管。

与此同时,还争取省口岸部门拨款进一步完善了拱北口岸通关远程监控系统。

2、认真组织拱北口岸一站式快速验放系统建设。

拱北口岸为我国第二大陆路口岸,旅检通关车辆逐年增加,现有口岸设施已难以满足客运车流量增长的需求。

为此,我会同分管领导积极向省口岸部门、市政府反映情况,建议建设一站式快速验放系统工程,即通过构造联检公共电子平台实行一站式并行查验,提高通关效率。

该系统是全国口岸的首创工程,意义重大。

此建议得到了盛市政府的肯定,并列为粤澳合作及cepa的主要项目,政府拨款1500万元,市政府也拨出建设专款。

该工程目前正在全力推进。

二、提高依法行政水平，建设高效、廉洁、务实的政府机关

(一)建设高效、廉洁、务实的政府机关。

今年，我把依法行政贯穿于行政管理中，在继续坚持服务窗口设置总监、外经贸业务否决事项逐级呈报制度、窗口工作人员评优制度的基础上，制定和完善了《政务公开制度》、《行政事务处置时限制度》、《年度岗位目标管理制度》、《行政效能监察实施暂行办法》、《行政过错责任追究暂行办法》等一系列制度、办法，以制度的形式进一步规范工作人员的行政行为。

与此同时，为实现高效行政，我提议并主持实施了我局的信息化建设，今年8月局机关已实现办公自动化。

目前，我又在主持实施办公自动化向各级外经贸部门、外经贸企业延伸，全市外经贸业务网上审批系统的开发正在开发中，计划年底试运行□xx年正式运行。

(二)认真办理人大议案、建议、批评和意见。

市六届人大一次会议后，我局收到了人大代表《关于规范管理港澳游艇及人员往来担杆镇海域活动的议案》(第92号)、《关于对xx市荣誉市民的待遇问题的建议》(第179号)。

我高度重视，会同经办人员认真办复，提出解决议案中涉及问题的办法。

三、加强学习，勤政廉政，努力提高自身素质

我联系外经贸工作实际，认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，强化服务意识，提高分析问题和解决问题的能力；学习党的方针、路线、政策，提高政策水平和决策水平；学习经济、科技、法律等专业知识，提高驾驭外经贸发展

的能力和水平。

我始终围绕外经贸工作这一中心，把党风廉政建设与经济工作摆上同等位置，一起部署落实，一起检查考核。

我主持制订了《外经贸局廉政建设责任制》等廉洁自律制度，在工作中以身作则，严于律己，把为基层、企业、群众服务作为工作的出发点，只要对外经贸发展有利，对全市经济发展有利，就一抓到底，决不推辞。

四、存在问题和努力方向

(一)存在问题。

xx外经贸占全市经济总量的百分之七十，我深感责任重大。

外经贸工作是一项系统工程，任何一个环节不畅，将影响其发展。

取得的成绩应归功于市委、市政府的领导和市人大的监督，归功于关心支持xx外经贸发展的各界人士。

由于自己的政治思想和业务水平有限，也有不少缺点。

- 1、深入口岸调研及主动与联检部门沟通不够。
- 2、对上级只重视书面请示报告，主动口头请示报告较少。
- 3、只重视管理和业务知识学习，政治理论学习欠缺。
- 4、对同事工作要求高，对其文化生活关心不够。

(二)努力方向。

今后，我决心进一步主动接受人大监督，主动接受群众监督，

努力提高自身素质，促进外经贸发展。

1、努力学习，提高政治思想和工作水平。

要在学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“xxxx”的基础上，进一步努力学习经济、科技、法律等科学知识。

2、开拓进取，求真务实。

结合我市外经贸和口岸工作实际，做到求真务实，创造性开展工作。

以招商引资为龙头，抓好外贸、外经和口岸工作，努力为“再造一个新xx”多作贡献。

3、牢记宗旨，当好公仆。

牢记全心全意为人民服务的宗旨，树立正确的权力观。

教育项目招商方案 招商工作总结篇五

我镇以县工业园区、镇工业园区两大平台为载体，按照“发挥优势，创造特色，培植产业集群”的招商理念，内引外联，多措并举，以万亩绿色稻米基地，万亩绿化林网，积极做好招商引资文章，突出稻米、板材、葡萄等主导产业的前伸后延、上下关联，探索“平衡、配套、延伸”的发展模式，使产业优势整合、聚变，龙头企业膨胀、裂变，块状特色经济迅速凸起。目前，蔬菜加工产业链条已延伸出酱菜、脱水菜；板材产业链条已延伸出密度板、高密度板、贴面板、装饰板、强化木地板、家具等近20多家企业。

目前，我镇引进1000万元以上在建项目2个，分别为投资1000万的陇西大酒店；投资5000万的徐州如祥粮油贸易有限公司，

目前，6个仓储已建成9600平方米。在谈项目3个，分别为计划投资5000万元的上海福记冷冻项目(蔬菜加工、脱水蔬菜)；投资3500万元的武汉鸭脖食品加工项目和计划投资9000万元的南瓜深加工项目。全镇农副产品加工项目建设势头良好。

下一步我镇将继续把农业招商作为经济发展的第一抓手，真正做到入脑入心，体现在工作中，落实在行动上。

一、强化领导，健全组织，确保农业招商引资工作有序开展。

为确保全镇农副产品加工项目建设扎实有序开展，我镇成立了以分管农业的副书记任组长的农副产品加工产业招商领导小组，从镇到村都建立了招商网络，并从镇直单位中抽取3名素质高、品质优的同志组成农业招商办公室。同时抓好加强对招商人员在统筹、策划、谈判、签约等方面的业务知识培训和谈判技巧，有力的提高了招商引资成效。

(1)成立招商小分队实行驻点招商。积极推行“走出去，引进来”的招商理念，招大商、招好商。充分抓住浙江、苏州等南方地区产业转型的有利机遇，根据我镇资源优势 and 关联产业项目，成立了三个招商小分队，分赴浙江温州、台州等地设立办事处，分别下达招商任务，通过亲情、友情联络感情，进行专门拜访捕捉信息，有力提高了招商引资的成功率。

(2)千方百计启动民资、激活民力，繁荣壮大民营经济。当前，我镇的民营经济所占比重较小，农副产品加工项目发展势头不够强劲。为激发活力，真正把民资挖掘出来，我们重点抓好以下三个方面的工作：(1)政策拉动。所有由民间资本兴办的项目，可以享受招商引资的一切优惠政策。(2)资金扶持。凡是愿意投资兴办项目的，不论是外出打工人员、返乡创业人员、本地外籍人员还是普通老百姓，只要符合贷款条件，政府一律帮助协调贷款，让最有能力、最有路子的人带头创业。(3)优化环境。要求各职能部门竭尽全力为民间兴办的项目提供一切可能的便利，以最优质的服务促进民营企业的发展。

展。本着“只帮忙，不添乱，只服务，不收费”的原则，实实在在的为创业者服务，不断提升产业档次、扩大企业规模，使民营企业由小做大，由弱做强。

二、打造浓厚招商氛围，扎实推进全民创业招商。

自足现有稻米、板材、葡萄等产业优势，我镇以全民创业促进农副产品加工招商引资工作，广泛动员，使其尽快凝成招商引资的强大合力。充分发挥党员干部的示范带头作用，不断强化农村“无工不富”的责任意识，积极动员广大党员干部亲自走上招商引资第一线，认真捕捉招商信息，加快农业招商工作步伐。

总体上来看，我镇农业招商引资工作起步阶段进展良好，但在这一过程中暴露的一些矛盾和问题不容忽视。

一是土地指标制约问题。招商引资需要解决企业项目选址问题，土地政策以及土地较为紧张的矛盾很大程度上制约着招商引资的正常开展。

二是签约项目资金到位慢，投资方资金投入慢，因土地指标的限制，存在疑虑。

我局__年以来，在招商引资工作上开展了大量卓有成效的工作，成立了以局长汪正国为组长，相关领导、科室、站所长为成员的招商引资工作领导小组，制作了安宁市农业项目招商引资手册，局领导带队到山东、济南、青岛等地与招商分局对接，发放了招商引资手册。今年充实和调整了招商引资工作领导小组，在第六招商工作平台组的领导下，按时参加工作协调推进会，对续建和落地项目工作进展情况进行了跟踪督促和服务，及时向第六招商工作平台组上报了项目进展情况，现将工作进展情况小结如下。

一、已落地项目建设情况

1、惠嘉托佩克良种猪繁育基地(小陡山)，该项目于__年5月开工建设，已于__年3月初完工，协议投资3600万元，目前到位资金4960万元，土建工程已完成，整体设备在安装调试中，已开始了种猪的引进饲养工作。目前公司正在做工程结算报告。

2、云南惠嘉饲料有限公司36万吨饲料加工厂，该项目建设地点经市农业局多次协调市发改局、规划局、环保局等部门反复选址，今年2月终于落地在连然街道办小桃花村，用地面积60亩，目前已完成了土地及附着物款项的兑付、环评、地堪等工作，在进行道路、排水等基础设施建设和回填土、平整土地等前期工作，准备启动工程建设，到位资金共1200万元，其中400万用于土地及附着物的补偿、平整土地等基础建设、800万用于订购生产加工设备，项目工程推进顺利。目前正在省市有关部门办理土地使用相关手续。

3、县街农业科技示范园区建设情况：去年以来引进资金，启动实施了县街镇300亩的现代农业示范园建设，到目前为止，安宁神田农业开发有限公司已投资210万元，按规划完成了土地平整、沟渠硬化和电力道路等基础设施建设，完成新品种蔬菜种植100亩，特色观赏水果60亩，绿化苗木50亩，房屋、仓库、工人宿舍200多平方米的建设，正在抓紧进行休闲园、生态餐厅、会所、科技培训中心等项目的规划设计和办理相关手续，计划__年底可竣工投入使用。

4、__利之源8万吨饲料和千万只土杂鸡研发中心建设项目，协议引资2800万元，但由于受土地规划的制约，经市农业局多次协调相关部门，直至__年才落实在草铺其林架梁山，用地面积25.67亩，该公司已于__年底打款120万元到草铺镇用于办理土地使用等相关手续，并于__年元月13日取得该宗土地的挂牌登记号，__年2月6日期满摘牌，从2月份至今一直在省市有关部门办理土地使用证和项目开工证，我局与国土部

门配合公司，多次协调均无结果，原因是省市办理土地使用等相关手续已纳入电子网络管理，审核办理相当慢。至5月底，已到位资金570万元，目前在开展地堪工作，开始平整土地，建设施工的用水、用电等协调工作。

5、__正大有限公司安宁种猪场建设项目，该项目一直以来由我局与正大公司对接现选址在八街镇石坝村，总投资700万元，现已开始进行土地平整，正在做基础设施投入建设，现实际到位资金300多万元。

二、正在洽谈对接的项目情况

1、锦苑花卉园建设项目

已在县街镇签订了一期1029亩土地租用流转协议，投资方为__锦苑花卉产业有限责任公司，主要建设内容为联体钢架大棚180平方米及配套的肥、水、电、光、温自动控制系统，鲜花冷藏库，切花包装车间等，整个园区计划总租用土地3000亩，总投资1.5亿元，计划在农博会上与市政府签订投资协议。

2、华港饲料集团种猪场建设，我局和八街镇领导于6月份两次对接项目建设，初步选址在八街镇魏家营后山，总投资3200万元，饲养规模2500头种猪，年内开工建设。

3、食用菌研发生产

__碧洁玉商贸有限公司拟投资300万元进行食用菌研发生产及规模生产、加工、外销，拟用地30—50亩。

4、珍稀乡土植物和药用植物繁育建设项目

安宁市鑫腾生物有限公司拟投资500万元，通过有性、无性繁育和种植优良乡土观赏和经济植物种类30多个品种，药用植

物达30种，基地苗木达30万株，为市场提供优质的乡土植物苗木。

三、存在的问题

1、农业项目投入小，建设周期长，见效慢，风险大，难以招到好的项目；

3、省市有关部门在办理土地使用证、项目开工证等审批过程中手续多，程序复杂，时间慢，投资方意见较大，影响项目推进。

4、由于农业项目投入小，大多以土地流转的形式支付地租取得土地使用权后，进行种苗、农用物资周期性的购买和种植，在生产过程中定期或不定期大量使用当地劳动力，所支付的投入较大而且较零散，有的不可能有发票，固定资产投资不多，建议在考核到位资金和工作时与等其他项目区别对待。

由于以上问题，导致项目落地难，建设慢，建议各级各部门简化审批办理程序，缩短审批时限，使项目尽快落地启动建设。

教育项目招商方案 招商工作总结篇六

1、起草北京知合出行项目协议书并征求相关部门意见。

2、起草畅天(江苏)泾阳光伏发电合同协议书并征求相关部门意见。

3、协助华夏幸福基业股份有限公司收集，发改局、土地局、城建局、电力局、教育局、卫计局、人事局、税务等相关部门基础信息编制，招商手册。

4、与市招商局对接确定20xx年招商引资基数相关事宜。

对20xx完成市招商局11月报表及相关资料上报工作。

5、准备上报市招商局2月报表，搜集整理项目相关资料。

6、对20xx年各镇各部门招商引资工作进行认定、汇总排名。

7、完成20xx年全县招商引资企业纳税用工情况汇总上报工作。

8、完成泾阳县县域经济统计招商引资相关指标上报工作。

1、拟签订北京知合出行项目协议书与畅天(江苏)泾阳光伏发电合同协议书。

2、筹备全县招商引资动员会20xx年表彰和20xx年招商引资任务分解相关事宜。

3、向市招商局上报2月和3月招商引资月报表，搜集整理项目相关资料。

4、向县考核办提交20xx年招商引资各镇各部门考核结果分值。

5、统筹规划各招商引资责任单位考核工作，计划对各镇各部门进行考核业务培训。

教育项目招商方案 招商工作总结篇七

一、主要指标完成情况

(一)已签约项目情况：经过前期工作努力，共计签约项目31项，签约金额40.1078亿元，1060万美元。

(二)落地项目及到位资金：截至目前，已落地项目7项，其中通过县区考核部门认定项目5项，到位省外资金**亿元，完成全年引进内资任务的**%，已报送市考核办认定。

二、工作措施

*月*日，**市农业局召集局机关全体干部职工、局属各单位主要领导召开xx年招商引资工作动员大会，传达《全市xx年工作目标奖惩兑现xx年工作目标责任状暨工业突破园区建设招商引资动员大会》精神，安排部署xx年招商引资工作。会议邀请市考核办副主任、市投资促进局副局长张宗能同志到会指导工作。会上，局长孟少波同志结合全市农业农村工作实际，就如何做好xx年招商引资工作，进行了全面的安排部署和动员；同时局长与各分管领导、各分管领导与各处室、单位负责人签订了招商引资责任状，把招商任务层层落实到每一个处室、单位和个人，形成“人人有任务、个个有责任”，齐抓共管的良好态势。

(二)制定招商引资工作方案及百日竞赛活动计划

为认真做好xx年招商引资工作，做到早计划、早安排，在总结**年经验的基础上，制定了xx年工作方案及百日竞赛活动计划。按照市工业突破园区建设招商引资工作指挥部印发的《**市招商引资**实施方案》的要求，全局统一思想、提高认识，精心组织、加快行动，迅速开展竞赛活动。要求各责任单位领导高度重视，按照百日竞赛活动的要求，早计划、早安排，及时上报招商引资项目签约及落地情况，并对照全年的招商引资任务，树立比、学、赶、帮、超的竞争意识，在全局上下形成投身招商、关心招商、支持招商、扩大招商的浓厚氛围。

(三)做好招商项目整理和储备

按照省、市有关部门的要求，认真编写《xx**市生物产业**招商项目册》。通过广泛征集，共收到各有关单位和部门报送招商引资项目36项，经我局组织省、市生物产业各方面的专家进行咨询论证并完善修改，初步确定招商引资项目**项，

涉及生物产业基地及公共平台建设、生物医药、生物化工、畜牧业、农副产品加工等方面，总投资规模为**亿元。

(四) 积极加强对外招商工作

1. 加大国外招商引资力度。**月**日，由市长出国留学林带队，局长**及相关工作人员陪同前往参加了“**花卉国际博览会”。在“中国出国留学招商引资推介会”上，局长**同志代表**市政府向与会领导、来宾、企业介绍了**市情、农业产业化招商引资优惠政策，并进行了项目推介。此次国际花卉节**市共组织农业产业化招商项目22个，项目总投资约**亿元，涉及农业园区建设、农产品物流交易市场建设、优势特色产业基地建设、农产品加工等内容。出席本次推介会的嘉宾还有高阳市市长及46家韩国企业代表。

2. 市领导带队到**开展招商引资活动。**月**日-**日，由**市人大**主任、**市政府李喜副市长、**市政协**副主席、**副主席带队，组织**招商分局等相关部门和部分县市区领导到**开展招商引资活动。

(1)**月**日，由**市人民政府主办，****招商分局承办的“XX年**(**)招商引资推介会”在**成功举办。推介会由**市农业局局长、****招商分局政委**同志主持，**招商分局局长**同志做了**招商引资项目推介。**省招商局党委副书记**、**市人大常委会出国留学副秘书长、政协秘书长、**相关部门的领导及来自**企业、****商会、**(**)籍在**投资发展企业、**(**)籍在**投资发展企业及**本土企业共**多家参加会议，会议规模达**多人。会上共签订招商引资项目**项，协议投资金额达**亿元。

(2)市领导带队登门走访企业。**月**日-**日，**副市长带领**市代表团一行分别拜会了全国政协常委、出国留学集团董事长、通威股份有限公司董事*先生。实地走访和考察了*产业园、*有限公司、*有限公司、凌花村、榕珍菌业、田

园时代、**市现代农业发展投资有限公司、希望食品有限公司、得益绿色食品有限公司、柳江万亩蔬菜产业园等企业。代表团所到之处受到了热情的欢迎，纷纷表示将组团赴*考察，寻求商机。此次招商活动向**社会各界宣传和推介**，为企业家提供了信息交流平台，增进了我市与**商界的关系，为各位企业家、科研单位进一步了解**，早日到我市投资兴业打下了良好的基础。

3. 借助生物产业发展大会，搭建招商引资平台。**月**日- **日，**省首届生物产业大会在昆召开，这是我省首次高规格、大规模的生物产业发展盛会。在6日专场签约仪式上，我市共签约项目**项，协议投资总额72.8642亿元，其中省外资金**亿元。其中我局组织签约项目**项，签约省外投资金额**亿元，分别占全市签约项目和省外投资金额的**%和**%。

(五) 积极做好跟踪服务，促进项目落地。

1. 局党委专门建立了办公会议督查机制，对重大项目进展情况跟踪落实。对**推介会、生物产业大会及前期签约项目进行分析、研究，对需推进的**个项目确定责任领导和责任人，对项目进行跟踪服务，确保项目尽快落地。

2. 积极开展**年招商引资项目“回头看”及落地项目跟进服务工作。在大力加强**年招商引资工作的同时，还积极对**年招商引资工作进行了全面的自检自查，对签约**年的“**招商引资(济南)推介会”和“第四届**国际农业博览会”签约项目和落地项目进行认真梳理、回访。截至**年4**月，我局**年签约的**个项目中已开工项目**项，开工率为84.8%，完成投资4.7498亿元，占协议总投资的**%；对**花卉产业园区建设、蚕桑基地及丝绸厂建设、**市兽药gsp市场建设和**厂建设等部分接转项目派专人进行跟踪服务，努力促进二期项目的落地。

三、存在的困难及需要帮助协调落地的项目

(一)存在的困难

1. “菊花园中药材交易市场搬迁”项目。**宏灿商贸有限公司是我局重点招商引资企业，已先后投资建成了**市菊花园中药材交易市场、六甲恒盛物流城等市场。其中**市菊花园中药材交易市场是**省唯一经国家医药管理局等有关部门批准成立的全国十七家大型中药材专业市场之一，经营的中药材品种**多种，年交易额近**亿元，该市场交易的中药材占全省中药材供给总量的**%以上，是我省中药材流通中心。经过多年的经营发展，规模逐渐壮大，原有场地已不能满足市场发展需要；加之二环路的改造，已不能满足中药材的加工销售环境要求，整体搬迁已迫在眉睫。公司计划投资**亿元人民币着力打造集现货交易、仓储、信息物流和初加工为一体的**地区最大的综合性药材交易市场。目前需要协调落实项目用地。

2. “**中企名特优农产品交易市场”由**中企肉类联合加工有限公司投资建设，计划投资7.65亿元新建集名特优新产品展馆、交易市场、仓储物流、冷库、信息服务等综合配套设施为一体的大型综合农产品交易市场。该项目也需要协调落实项目用地。

教育项目招商方案 招商工作总结篇八

业花了很多钱却没有招到商。

在河北尚村的皮草交易市场进行招商的过程中，还是有些收获的，这边的商户，都是很看好新疆的外贸皮草市场，但是就目前我们项目的进展情况，还是不宜组织他们过来考察，因为根据辛集皮草市场的招商情况，商户普遍反映新疆这几年的皮草市场存在滞销购买能力降低国外订单减少等情况，如果现在就组织商户过来考察我认为不太现实、因为皮草行业只有在冬季才是旺季，夏季时基本没有订单和零售，而且现在商户也不能入住，待商户入住后再装修店面、铺货、宣

传、销售所需时间也差不多快要进入淡季。因此本人建议先做持续跟进，待项目进展比较适宜考察后，再组织人员针对他们整体招商。在与济南茶叶协会会长沟通过程中，并根据市场调查，我们了解到，当地的茶叶市场，也是具有规模的，并且茶叶市场也是需要很大的仓储配套实施，尤其是冷库的需求，并且济南的茶叶市场基本都是江浙一带的厂商及商户在此经营，经过多年的经营已经有了自己固定的客源，而且目前全国都在新建茶叶批发市场，如果进货我们可以考虑就进的批发市场，这样在物流成本上也可以节省很多，如果招商，我认为还是去江浙一带招商可能会有效果。

16、(一层)楼，作为开拓伊犁市场的根据地，近期自治区鞋业商会，会有一次所有会员参加的活动，借此秘书长会重点宣传我们国际广场，在沟通中也给予我们很多合理化建议，并提出要求：1、组织会长及商户巨头进行实地考察，费用由我们承担2、要求把房租就伊宁市最低的政策提供给他们3、进驻以后商户由自治区鞋业商会进行管理4、制作介绍本案具体位置，及其项目优势等资料，免费贴放在自治区鞋业商会的宣传栏上，就人流量来看，具有比较大的广告优势。

5、待入住成功后要求付给自治区鞋业商会一定报酬。在沟通过程中可以通过贺秘书长引荐并帮助我们针对其他业态进行招商(列如副食品协会会长、眼镜协会会长、箱包协会会长、旅游商会会长)来进一步扩大我们的招商，为此我们将把乌鲁木齐做为重点并持续跟进。此次外地招商，虽然是困难重重，但是根据对外地市场的了解，及其招商过程，本人还是看好今后新发地国际广场的优势及发展，因此本人建议：1、重点针对乌鲁木齐市场进行招商，尽快与自治区鞋业商会达成合作意向并着手实施招商。2、待市场有一定人气后，组织尚村的皮草商户到实地考察。3、前期招商可不按业态划分进行招商，待形成人气后再根据业态进行划分及管理商户。4、如果由于市场体量太大商铺空置需要考虑自行经营的情况下，可根据外地所建立的渠道，选择价格低廉，产品质量较好的产品，来自行经营。

教育项目招商方案 招商工作总结篇九

加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献。

招商工作对于我来说是个新的挑战，作为招商小组的一员，我不断跟同事沟通学习，弥补自身不足，做到笨鸟先飞。回想在这半年多的工作历程，是至今我人生中重要的一段时期，在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟与业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

年初在雅楠姐的带领下先后到烟台各大装饰材料市场进行考察学习，搜集客户信息，成功完成前期的地板招商工作。随着新任务的下达，我们又投入二手车交易市场的招商工作中。幸福二手车市场、福山汽配市场、港务局汽配城都留下了我们的足迹。对于业务水平尚不成熟的我来说，成功招入户的业绩是值得欣慰的，也是我自我鼓励的动力。

在日常具体工作过程中，我们提倡任劳任怨、自觉刻苦、默默无闻的工作精神，重团结、讲实效、不推诿。所以我做到用心参加市场组织的各种劳动，为二手车平场地、上房瓦、支拱门，不论大活小活脏活累活都主动参与。同时也要兼顾好司机副职，做到领导随传随到。工作纷繁复杂，这些都要我求我对现状状况，有较为熟悉的了解与掌握，同时还应具有较强的应变与适应潜力。

下半年，在雅楠姐的带领下，全力配合招商工作，继续石材与二手车的招商工作以及物资城二楼与其他市场的空位补充招商。

克服重重困难，持之以恒与于辉合作把五金市场整体环境搞好在平日有需要劳动的地方也要用心主动，不抱怨，吃苦在前，享受在后，全心全意为市场出一份力。

我清楚自我还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量与要求自我的言行，注意加强修养，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自我的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自我的工作任务。重要的是自我在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任与支持的结果！正因如此，我将更加珍视自我的岗位，也期望领导与同事们一如既往的给予我指导与帮忙，我也将加倍努力，争取更大的进步！

在此对领导与同事们表示衷心的感谢！以上是我对半年来思想、工作状况的总结，不全面与不准确的地方，请领导与同志们批评、指正。

教育项目招商方案 招商工作总结篇十

(一)20__年各项目目标任务

20__年交通运输局为第八招商团成员单位，进资任务数为1400万元。

(二)全年任务完成情况

二、主要作法

(一)明确责任和任务。

根据德发【20__】4号文件精神，我局制定了20__年招商引资工作方案，坚持一把手亲自抓负总责，充分调动各领导干部积极性，实行全民动员。一是把招商业绩作为年终评先表优的加分项目。二是建立重大项目领导联系制度。根据项目需要，不定期召开招商引资督办会议，通报招商工作进展情况。三是搜集整理招商引资信息，将招商项目按在建、在谈进行了分类整理，明确招商重点。

(二)做好投资项目的服务

树立科学发展观，增强服务意识，加强部门之间的配合，完善服务机制，提高服务质量，为投资商提供一个良好、诚信、和谐的环境。一是对投产项目进行了跟踪服务。按照县委、县政府“洽谈一个、引进一个、成功一个”的要求，局里安排专人联系招商项目，对招商企业实行服务包干。协调手续办理、生产经营中的矛盾。二是对在建、新开工项目进行跟踪管理。一方面做好协调服务，建立项目跟踪台帐，随时掌握项目进度。另一方面积极与各职能部门协调，帮助解决项目开工建设过程中存在的具体问题和困难，保证施工顺畅。三是建立招商引资项目档案，搞好投资项目的统计工作，分析招商引资工作，找问题，查不足，提出存在的问题和对策建议；四是加强投资项目的联系，积极协助投资商解决生产生活中遇到的困难和问题。

三、存在问题

20__年我局招商引资工作平稳过渡，但在取得成绩的同时也要清醒的看到存在的不足。一是已竣工投产项目由于受市场行情的影响订单量不足，工人不稳定，企业存在资金周转困难。二是招商引资信息源极少，有信息源但成功概率较低。三是部门招商存在畏难情绪。一方面由于现在土地资源紧缺，对项目质量、项目产业配套要求越来越高，即使部门有不错的项目信息，一时也难以落地，导致部门普遍对下一步招商引资工作产生畏难情绪。

四、下步工作重点和措施

一是先进理念指导招商。树立利益大局观，从当前利益中跳出来，牢固树立起“三让三得”的理念，即让市场、让利益、让股份，得到发展理念、得到发展后劲、得到发展空间，以开明促开放、以开放促开发、以开发促发展，切实抓好招商引资各项工作，着力解决招商项目小、项目老，项目不对路、

效果不明显等问题。

二是夯实基础高效招商。把项目策划、项目论证和项目储备作为高效招商的前提和基础，摸清全县的各种资源、能源，整理编撰《招商引资指南册》；强化业务培训，着力培养一批精干高效专业招商人才。

三是重点企业带动招商。把企业作为重要的招商主体，树立“借鸡下蛋活产业”和“强强联合兴产业”的发展理念，引导、鼓励和支持县属企业与外地大财团、大公司联系、合作，引进资本、技术、项目、人才和管理经验，突破制约企业发展的技术、市场、资金“瓶颈”，提升企业竞争力、延伸产业发展链，优化产业发展布局。主要领导挂帅招商。把招商工作作为统揽经济工作全局的头等大事，建立“一把手”招商责任制，确立部门、乡镇主要领导和企业法人作为招商引资第一责任人，带头走出去找信息、寻客商、跑项目，在全县形成全面招商、全员招商的良好局面。